



## Functieprofiel

# Adviseur Opleidingen

Leidinggevende: Manager Trainingen

### Algemene doelstelling

Het EigenBaas onderwijsprogramma structureel verankeren in het Mbo-onderwijs door scholen te inspireren en samenwerkingen te realiseren die ondernemerschap toegankelijk en praktijkgericht maken.

### Resultaatgebieden

- Het onderhouden van contacten met onderwijsprofessionals
- Het actief opstellen en uitvoeren van plannen om de EigenBaas onderwijsprogramma's te verkopen aan scholen

### Kritische prestatie indicatoren

- Wekelijkse communicatie m.b.t. agenda afspraken met andere adviseur, productmanager en coördinator
- Jaarplanning wat betreft het bezoeken van evenementen, beurzen en seminars met als doel de doelgroep (beslissers) te bereiken
- Proactief (wekelijks) nieuwe scholen benaderen om de mogelijkheden tot samenwerking te verkennen
- Periodiek relatiebeheer met bestaande relaties om voortgang te bespreken en nieuwe afspraken te maken
- Periodiek een actieve rol vervullen in lopende programma's om feeling met de doelgroep te houden (door bijwonen gastlessen en pitches)
- Correct verwerken van administratie in Salesforce (CRM)

### Vereiste kennis en ervaring

- Hbo-werk- en -denkniveau
- Werkervaring in sales
- Gedrevenheid om concrete doelen te behalen, hands-on mentaliteit
- Goede schriftelijke- en mondelinge vaardigheden
- Kennis en ervaring binnen het onderwijs
- Aantoonbare affiniteit met ondernemerschap

### Kerncompetenties

#### Relatiebeheer

#### Overtuigingskracht

#### Klantoriëntatie

Het op constructieve wijze aangaan en onderhouden van relaties

In staat zijn om anderen mee te krijgen met een bepaald standpunt, voorstel of idee

In staat zijn om zich in te leven in, en te reageren op de behoefte van een klant



**Initiatief**

In staat zijn om zaken te initiëren, uit zichzelf doelmatig actie kunnen ondernemen

**Resultaatgerichtheid**

Gedreven zijn om concrete doelen en resultaten te bereiken